

<<药品营销学>>

图书基本信息

书名：<<药品营销学>>

13位ISBN编号：9787561330449

10位ISBN编号：7561330448

出版时间：2004-7

作者：白清海 编

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<药品营销学>>

内容概要

《药品营销学》可使有关人员在学会分析与了解市场需求与未来发展趋势的基础上，能根据企业实际，确定目标市场，学会药品推销技巧，进行商务谈判，制定产品开发策略、定价策略，进行市场定位、营销推广策划、人员推销策划等。

又通过必要的案例与实务训练与模拟谈判、社会实践等以增强学生实际营销能力。

成就事业需要人才，药品营销更需要人才。

一切有志于为企业谋求发展并最终赢得成功的人，都应不断充实自己的知识根基。

优秀的药品营销人员，更应有系统而扎实的知识与才能。

<<药品营销学>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>